panoramaHISI

FPDM - 211.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

informazioni USA

Corrispondenze dagli Stati Uniti della H.I.S.

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 211
RPNH 168A

A cura di:
Enrico Guidotti
Gandolfo Barrile
Enrico Nicoletti

Con la collaborazione di:
Fulvio F. Castellano
Roberto Carlo Monti
Emilio Uggeri

Grandi Utenti, anni '80 - applicazioni, architetture, potenzialità

Alcuni anni fa, a proposito dei grandi e grandissimi *computer* era facile sentire opinioni pessimistiche e spesso contrastanti; molti, assimilandoli ai grandi dinosauri, ne pronosticavano imminente la fine.

Eravamo allora nel momento in cui i « mini » cominciavano il loro massiccio ingresso sul mercato.

La potenza che mostravano di avere questi piccoli « mostri », la versatilità con cui venivano man mano presentati, la potenzialità in termini di coliegabilità ed integrazione nell'ambito di un sistema compiesso e funzionale d'intelligenza distribuita, sembrò poter spazzar via in pochi anni il modo di lavorare che era ormai divenuto tradizionale con i grandi calcolatori.

I dibattiti su questo argomento si sono da allora moltiplicati. Si sono tentate e fatte esperienze specifiche e oggi si può dire che esistono idee molto più chiare, molto più razionali e concrete.

In buona parte ciò che l'avvento dei « mini » aveva fatto presagire si è avverato.

La potenzialità di questi « piccoli » fenomeni tecnologici comincia ad essere sfruttata e lo sarà sempre di più nell'ambito di sistemi ampiamente distribuiti con possibilità di elaborazioni locali e sviluppo delle comunicazioni, impensabili solo nel decennio scorso.

Quello che certamente non si è avverato, né si è oggi certi si avverrà, è la morte dei « dinosauri ».

Anzi il fenomeno opposto si sta verificando anche in funzione dell'enorme potenzialità che i sistemi distribuiti mettono a disposizione e la conseguente maggior potenza centralizzata che richiedono.

Il concetto che è andato ormai man mano affermandosi fino a divenire un punto di riferimento può essere così sintetizzato.

Il futuro (ed è un futuro quanto mai ravvicinato) è orientato decisamente verso un'informatica distribuita.

Ciò non vuol dire che le aziende in futuro realizzeranno solamente sistemi distribuiti.

E non significa neppure che sistemi distribuiti siano sinonimo di sistemi costituiti da soli mini. I grandi costruttori, prendendo atto di questa realtà sono divenuti naturali propulsori di questa concezione e stanno operando per consentire all'azienda di realizzare sistemi distribuiti e/o centralizzati e misti che soddisfino le esigenze dell'utente tenendo conto dei molteplici fattori che possono orientare questa decisione. Avendo presente cioè, la struttura dell'azienda, la dislocazione geografica delle sue componenti, la sua organizzazione, e i sistemi di meccanizzazione preesistenti.

L'utente (e qui parliamo essenzialmente del grande utente), sarà messo in condizione di giungere con la necessaria gradualità alla soluzione globale del suo problema con costi crescenti ma proporzionali ai risultati che man mano verranno ottenuti.

L'elemento costo avrà importanza sempre più preponderante, mentre rimarrà compito del fornitore rendere possibile la trasformazione pressocché indolore di un sistema accentrato ad un sistema distribuito o ad un sistema misto.

In questa ottica le grandi aziende di elaboratori stanno operando.

Tendono a progettare e a realizzare apparecchiature che consentano di far girare i programmi applicativi del cliente in maniera coordinata ed efficiente prescindendo dallo strumento fisico su cui ciò avviene e rispettando il criterio della economicità nel rapporto costo/prestazioni.

In altre parole il fornitore tende a fare in modo che nella maniera più trasparente possibile per l'utente, questi possa far girare i propri programmi applicativi sia su un unico centro, sia su diversi calcolatori interallacciati tra di loro attraverso reti di comunicazioni sempre più veloci ed efficienti.

Questo è dunque il principio base che caratterizzerà almeno tutto il decennio che abbiamo appena iniziato e che avrà tra i concetti dominanti proprio quello che possiamo sinteticamente definire con una parola: « architettura ».

Architettura intesa come un insieme di regole e convenzioni che i produttori di calcolatori, in maniera autonoma o in maniera comune e *standard*, tendono a predisporre come base di riferimento nella progettazione e produzione di tutti i componenti del sistema (*hardware* e *software*), per fare in modo che il sistema finale per quanto complesso possa operare in maniera coordinata ed efficiente.

Una buona architettura consentirà all'utente di disporre di prodotti *hardware* e *software* tali da consentirgli di ottenere una configurazione di sistema che sia idonea alla soluzione del proprio problema in ciascuno dei momenti della sua evoluzione.

Consentirà la massima elasticità nell'uso dei programmi applicativi che potranno girare prescindendo dalla dislocazione fisica del sottosistema su cui opera, dalle caratteristiche *hardware* dello stesso e dalla struttura fisica dei dati sui quali operare.

Tutto questo significherà evidentemente uno sviluppo, ma questo sviluppo non sarà unilateralmente orientato ai soli mini o ai soli terminali.

Lo sviluppo che avverrà nel mondo dell'informatica nelle grandi e medie organizzazioni, sarà estremamente coordinato e toccherà tutte le fasce di sistemi con un forte impulso nel settore dei mini e dei terminali e con un parallelo incremento dei grandi sistemi.

Questa crescita d'altra parte richiederà sempre maggiori prestazioni sia sotto forma di *hardware* sempre più potente sia sotto forma di *software* sempre più sofisticato e facile da usare, ma certamente dovrà tener conto in maniera assolutamente prioritaria delle applicazioni commerciali e/o scientifiche dell'utente.

E' ferma convinzione che le sostituzioni di sistemi continueranno ad avvenire sia da sistemi di una casa costruttrice a sistemi di un'altra sia tra sistemi di linea diversa nell'ambito dello stesso fornitore, ma tali sostituzioni verranno operate in modo da non apparire distruttive all'occhio dell'utilizzatore finale.

Questa esigenza di « non distruzione » sarà complicata dal fatto che il sistema dovrà crescere nella sua funzionalità rispettando le aspettative interne dell'utilizzatore e usufruendo delle potenzialità derivanti dagli sviluppi tecnologici che il fornitore metterà man mano a disposizione a costi sempre minori.

In altre parole in un mondo ormai orientato al *software* che sta spingendo pesantemente per avere miglioramenti sempre a più basso costo, l'utilizzatore ricercherà una sempre più alta produttività e nello stesso tempo sarà in qualche modo frenato da una razionale riluttanza ad operare attraverso controproducenti e traumatiche conversioni.

E' chiaro quindi che la pura potenza del sistema e il suo *through-put* diverrà un elemento essenziale solo se accompagnato alla capacità del fornitore di far fronte alle altre richieste che il mercato prospetta in maniera precisa.

(continua in ultima pagina)

In copertina

Nella foto di copertina, e qui sotto, una veduta aerea degli stabilimenti Honeywell di Deer Valley. L'immagine dà una chiara idea della crescita della divisione LISD che su questa area ha in programma ulteriori ampliamenti. ☆

Una interessante esperienza di vendite per settore merceologico

Compass (Comprehensive Pharmacy Administrative Support System) su L 6, sta ottenendo un notevole successo sul mercato delle farmacie in U.S.A.

Sempre più spesso negli USA le case costruttrici, sia per contenere i costi di sviluppo sia per avere prodotti più completi in termini di funzionalità e semplicità, formano il *business* assieme a *software house* che già hanno *package* facilmente adattabili o che comunque hanno nel proprio organico esperti del settore che si vuole attaccare. Questo è il caso della Honeywell e della GCC (General Computer Corp., sussidiaria della REVCO).

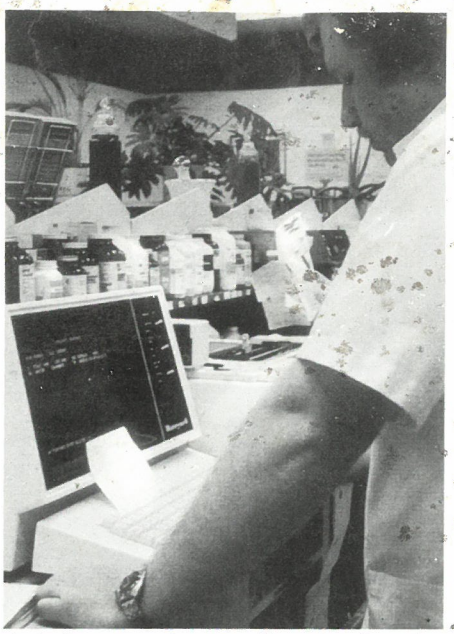
Si è partiti da uno studio del mercato « farmacie » che presenta negli Stati Uniti una potenzialità enorme: 27.000 singole farmacie (escludendo le 19.000 organizzate in grosse catene), due terzi delle quali (18.000) con fatturato non inferiore a 300.000 dollari l'anno.

Riscontrata questa potenzialità, la Honeywell e la GCC hanno sviluppato un nuovo sistema computerizzato chiamato « Compass » (Comprehensive Pharmacy Administrative Support System).

Il *package* applicativo è composto di quattro sottosistemi di cui il principale è il « Prescription Processing Subsystem »; i rimanenti tre sottosistemi sono opzionali e sono: Nursing Home Processing Subsystem, Account Receivable Subsystem, e il Pharmacy Communication Subsystem.

Il Prescription Processing Sub. accede a *file* che contengono informazioni necessarie alla attività giornaliera in una farmacia, quali la lista delle prescrizioni mediche, la lista dei medici, le informazioni sui prezzi dei prodotti ed i *file* clienti.

I dati relativi alla prescrizione medica vengono immessi nel sistema usando un terminale video. Informazioni riguardanti un nuovo cliente non richiedono che pochi secondi e vengono forniti solo la prima volta; nelle volte successive i medicinali prescritti a quel cliente vengono confrontati con quelle che sono le sue allergie conosciute. Inoltre tutte le controindicazioni relative al medicinale ed al suo uso contemporaneo ad altri medicinali vengono elencate sul terminale stesso, dando così la possibilità al farmacista di dare o no al paziente ciò che gli era stato prescritto. Il sistema « monitorizza » anche, a livello ingredienti, gli effetti collaterali all'uso continuato del medicinale in due forme diverse di cui una ad uso esclusivo del farmacista e la seconda visibile al cliente. Altre funzioni svolte sono: informazioni sul prezzo e possibili varianti (con segnalazione al farmacista se la richiesta del medicinale è nuova o ripetuta), aggiornamento



dati di magazzino per l'eventuale reintegro del medicinale.

Alla fine di ogni giorno il sistema è in grado di produrre *report* di vario genere quali: lista delle ricette evase e quelle da evadere, incasso giornaliero suddiviso nella parte coperta dall'« assicurazione malattie » e parte contante.

Dati statistici di costo totale dei prodotti e *mark-up* fra costi e ricavi aiutano poi a condurre una gestione dell'esercizio più profittevole. Viene inoltre fornito un *report* di medicinali venduti su cui può essere in vigore uno speciale controllo da parte delle autorità sanitarie.

Giornalmente, settimanalmente, o a domanda, la farmacia è in grado di fornire al cliente tutti i dati necessari per eventuali richieste di rimborso verso enti assistenziali diversamente organizzati o per detrazioni sulla denuncia delle tasse.

Su richiesta il sistema fornisce: la lista dei medicinali da reintegrare generata sulla base della scorta minima, la lista dei medicinali venduti raggruppati per tipo o per il medico curante, l'inventario medicinali più venduti.

Tutto ciò, come facilmente intuibile, comporta una riduzione di carico di lavoro per il farmacista permettendogli di esser più produttivo e dare soprattutto un servizio ai clienti migliore e più professionale.

Il sottosistema opzionale « Account Receivable » aiuta invece il farmacista a tenere praticamente la contabilità dell'esercizio. Oltre alla normale stampa delle fatture, il sistema registra i pagamenti contro le fatture emesse, consentendo un controllo che migliora sensibilmente il *cash flow* della farmacia.

I clienti sono raggruppati per nucleo familiare eccetto quelli di case di cura e di riposo (*nursing home*).

Il *file* contiene il bilancio del conto aperto su un periodo di 90 giorni.

Addizionali informazioni sullo stato finanziario del cliente informano il farmacista del rischio al quale è soggetto concedendo il credito.

L'altro sistema opzionale, « Pharmacy Communication System », permette una gestione centralizzata di più farmacie in termini di aggiornamento dei prezzi.

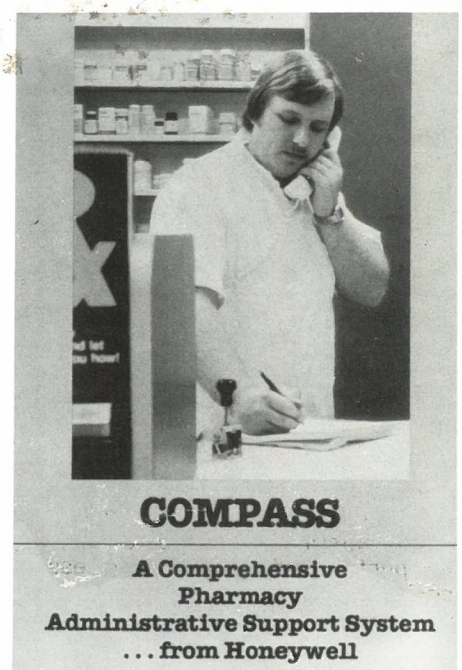
Il sistema « Compass » sopra descritto è così composto:

hardware:

Livello 6 centrale *processor* Modello 23 con 64 KW 120 cps *matrix printer*
1 o 2 VIPS
26 M*byte disk* (13/13)
Communication Hardware relativo all'uso opzionale del Pharmacy Communication Subsystem

Software:

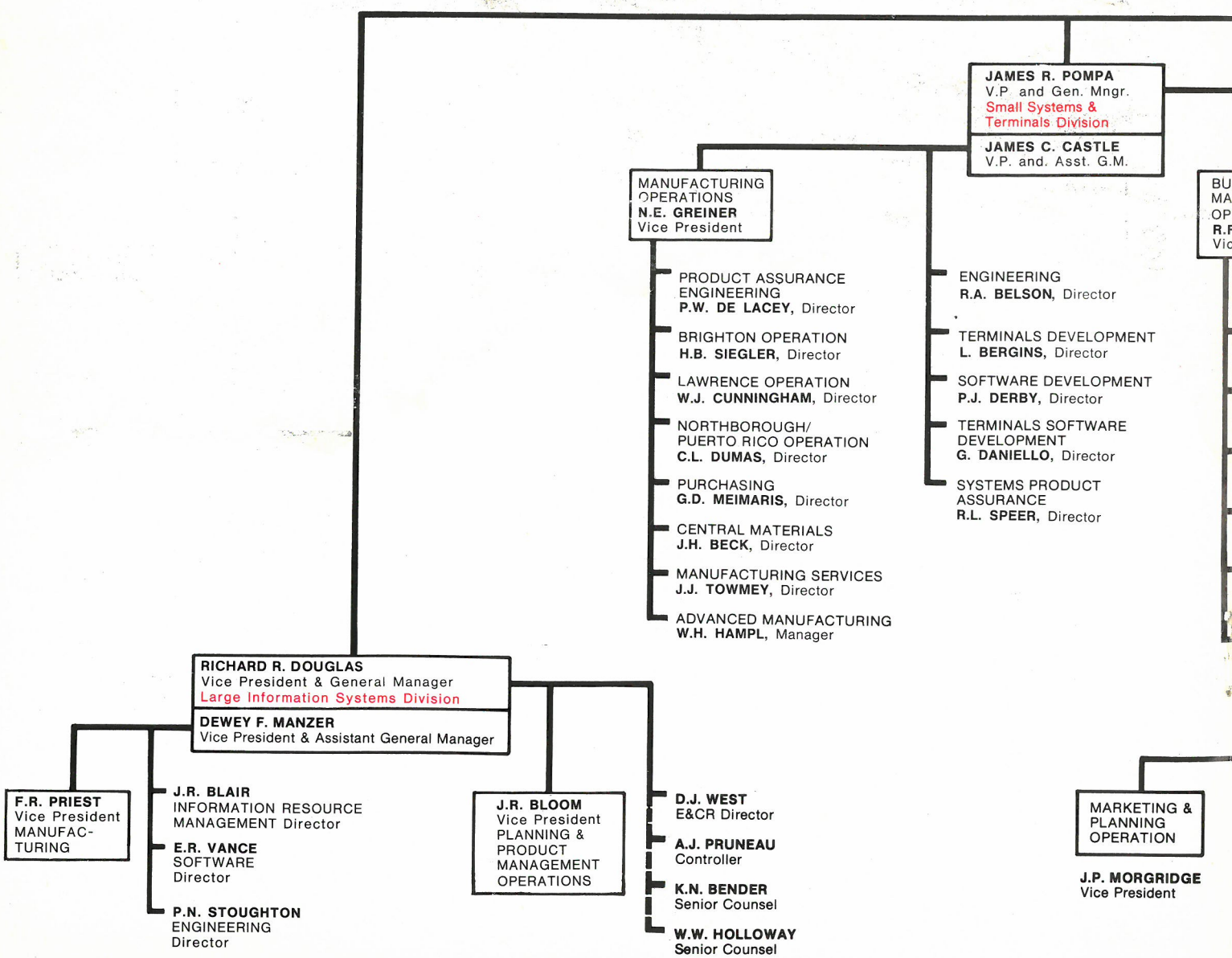
GCOS 6 Mod. 200 O.S.
Pharmacy Application
GCOS 6 Communication Software (opzionale).

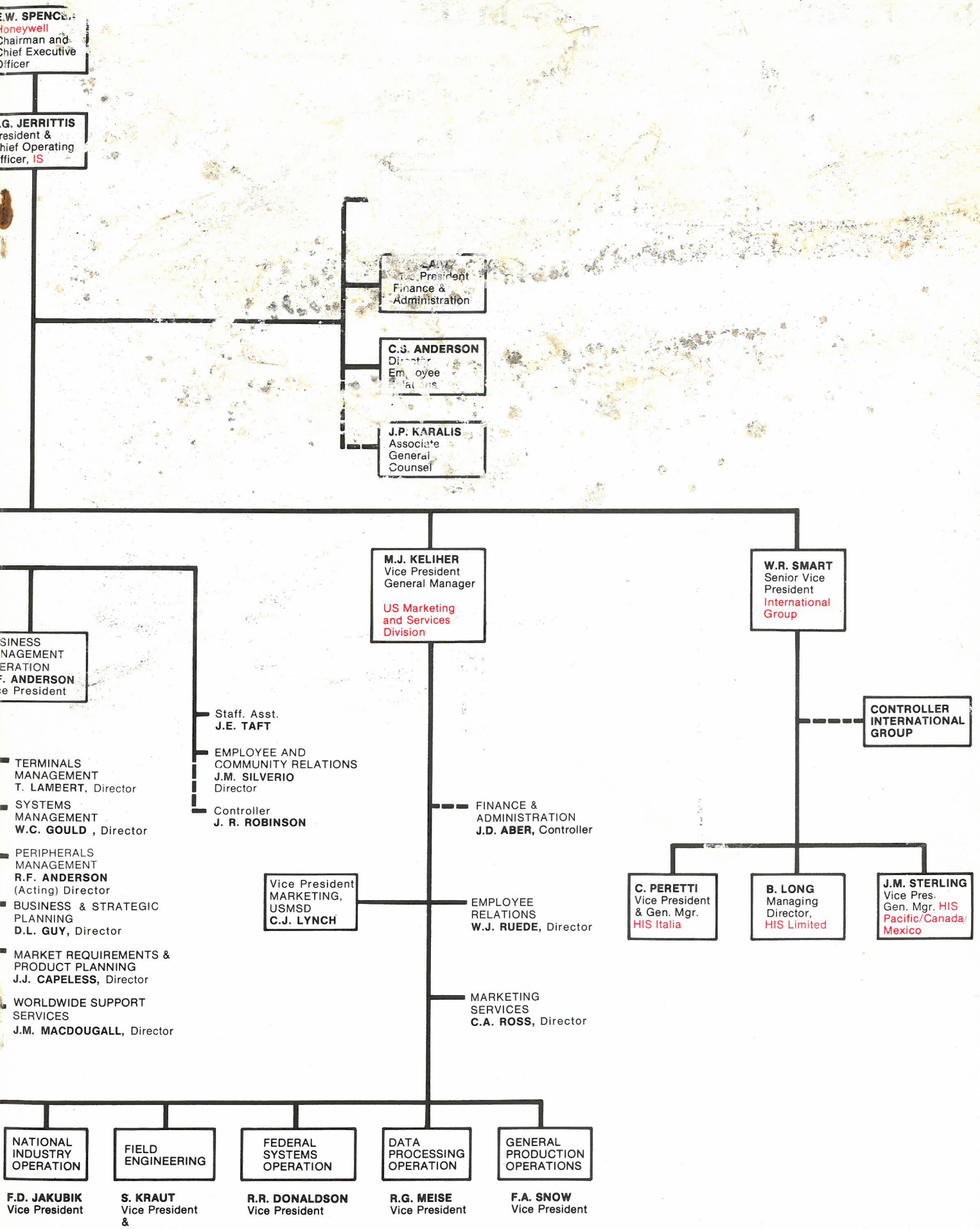


Il sistema « Compass » (*Stand-alone hardware + software system*) viene consegnato al cliente (farmacia) pronto per essere usato senza che venga richiesto uno specifico *training* iniziale, essendo completamente trasparente all'utente.

Molto facile e conveniente ad usarsi, è stato modellato all'organizzazione già esistente del cliente stesso rendendo minime quelle che sono le difficoltà che si incontrano ad automatizzare una vendita al dettaglio. Il forte successo avuto da questo sistema dimostra ancora una volta la validità dell'approccio al mercato per settore merceologico, che consente di ottenere brillanti risultati non solamente per la casa costruttrice ma particolarmente per l'utilizzatore finale.

(Enrico Nicoletti)


JAMES R. POMPA
V.P and Gen. Mngr.
Small Systems & Terminals Division
JAMES C. CASTLE
V.P. and Asst. G.M.
MANUFACTURING OPERATIONS
N.E. GREINER
Vice President
PRODUCT ASSURANCE ENGINEERING
P.W. DE LACEY, Director
BRIGHTON OPERATION
H.B. SIEGLER, Director
LAWRENCE OPERATION
W.J. CUNNINGHAM, Director
NORTHBOROUGH/ PUERTO RICO OPERATION
C.L. DUMAS, Director
PURCHASING
G.D. MEIMARIS, Director
CENTRAL MATERIALS
J.H. BECK, Director
MANUFACTURING SERVICES
J.J. TOWMEY, Director
ADVANCED MANUFACTURING
W.H. HAMPL, Manager
ENGINEERING
R.A. BELSON, Director
TERMINALS DEVELOPMENT
L. BERGINS, Director
SOFTWARE DEVELOPMENT
P.J. DERBY, Director
TERMINALS SOFTWARE DEVELOPMENT
G. DANIELLO, Director
SYSTEMS PRODUCT ASSURANCE
R.L. SPEER, Director
RICHARD R. DOUGLAS
Vice President & General Manager
Large Information Systems Division
DEWEY F. MANZER
Vice President & Assistant General Manager
F.R. PRIEST
Vice President
MANUFAC-
TURING
J.R. BLAIR
INFORMATION RESOURCE MANAGEMENT Director
E.R. VANCE
SOFTWARE
Director
P.N. STOUGHTON
ENGINEERING
Director
J.R. BLOOM
Vice President
PLANNING &
PRODUCT
MANAGEMENT
OPERATIONS
D.J. WEST
E&CR Director
A.J. PRUNEAU
Controller
K.N. BENDER
Senior Counsel
W.W. HOLLOWAY
Senior Counsel
MARKETING & PLANNING OPERATION
J.P. MORGRIDGE
Vice President


E.W. SPENCE
Honeywell
Chairman and
Chief Executive
Officer
G. JERRITTIS
resident &
hief Operating
fficer, IS
President
Finance &
Administration
C.S. ANDERSON
Em oyee
J.P. KARALIS
Associate
General
Counsel
M.J. KELIHER
Vice President
General Manager
US Marketing
and Services
Division
W.R. SMART
Senior Vice
President
International
Group
SINESS
NAGEMENT
ERATION
F. ANDERSON
e President
Staff. Asst.
J.E. TAFT
EMPLOYEE AND
COMMUNITY RELATIONS
J.M. SILVERIO
Director
Controller
J. R. ROBINSON
TERMINALS
MANAGEMENT
T. LAMBERT, Director
SYSTEMS
MANAGEMENT
W.C. GOULD , Director
PERIPHERALS
MANAGEMENT
R.F. ANDERSON
(Acting) Director
BUSINESS & STRATEGIC
PLANNING
D.L. GUY, Director
MARKET REQUIREMENTS &
PRODUCT PLANNING
J.J. CAPELESS, Director
WORLDWIDE SUPPORT
SERVICES
J.M. MACDOUGALL, Director
FINANCE &
ADMINISTRATION
J.D. ABER, Controller
Vice President
MARKETING,
USMSD
C.J. LYNCH
EMPLOYEE
RELATIONS
W.J. RUEDE, Director
MARKETING
SERVICES
C.A. ROSS, Director
CONTROLLER
INTERNATIONAL
GROUP
C. PERETTI
Vice President
& Gen. Mgr.
HIS Italia
B. LONG
Managing
Director,
HIS Limited
J.M. STERLING
Vice Pres.
Gen. Mgr. HIS
Pacific/Canada/
Mexico
NATIONAL
INDUSTRY
OPERATION
F.D. JAKUBIK
Vice President
FIELD
ENGINEERING
S. KRAUT
Vice President
&
General Manager
FEDERAL
SYSTEMS
OPERATION
R.R. DONALDSON
Vice President
DATA
PROCESSING
OPERATION
R.G. MEISE
Vice President
GENERAL
PRODUCTION
OPERATIONS
F.A. SNOW
Vice President

Progetto "AVANTI": un intenso programma di formazione in USA

L'iniziativa più nota del progetto « Avanti » è senza dubbio il viaggio promozionale effettuato nelle ultime settimane del 1979, ma questo non è certamente il più significativo sul piano degli investimenti e delle attività previste per il buon esito dell'operazione.

Il progetto è basato infatti su una precisa pianificazione della formazione e *training* di un adeguato numero di specialisti da impegnare per l'avvio ed il supporto delle attività di *marketing* che le direzioni commerciali stanno sviluppando.

Il programma di formazione ha avuto inizio fin dal settembre scorso ed ha visto notevolmente coinvolta tutta l'organizzazione americana sia per la realizzazione di corsi specialistici negli USA, sia per l'organizzazione di seminari condotti in Italia a cura di esperti americani.

Il programma di formazione e *training* è ampio ed articolato e copre le aree che in questo momento appaiono di maggior interesse:

- nuovi prodotti
- strumenti e tecniche di conversione
- *data base administration*
- *network administration*
- tecniche per la conduzione progetti
- strumenti e organizzazione della struttura americana.

Acquisizione prodotti nuovi

Il principale nuovo prodotto da acquisire è ovviamente costituito dall'accoppiata DPS-8/GCOS-8 annunciati in Italia lo scorso gennaio. Già prima dell'annuncio, nel settembre '79, il Product Marketing Grandi Sistemi aveva provveduto a mandare tre propri rappresentanti, Roberto Lorini ed Anna Cattaneo, per il corso GCOS-8 e Claudio Prandi per presentazioni e discussioni tecniche sui sistemi *hardware* DPS-8; alla stessa data il Supporto Software Centrale, la Direzione Estero e le Scuole avevano inviato al corso GCOS-8 rispettivamente Luciano Ortolani, Fabrizio Palombini e Gianni Zacevini.

E' stata quindi la volta, agli inizi di gennaio '80, dei Marketing Support che hanno inviato Giovanni Lucano per la Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione e Giorgio Faenza per la Direzione Commerciale Industria, Distribuzione e Servizi.

Queste persone hanno assicurato fino ad oggi il necessario supporto tecnico alle attività di vendita delle filiali commerciali, oltreché un competente rapporto interattivo con l'ente produttore di Phoenix e le altre componenti Honeywell.

Al gruppo si sono aggiunti altri sette colleghi, a livello di capo-progetto, provenienti dalle due Direzioni Commerciali.

Il corso GCOS-8 cui hanno partecipato, è stato appositamente organizzato dallo *Staff* di *Education* di Phoenix per soddisfare le specifiche esigenze della Honeywell Italia.

All'inizio della seconda metà dell'anno un altro gruppo di persone di pari livello verrà qui a Phoenix a frequentare un identico corso.

Un lato interessante del programma di acquisizione di nuovi prodotti è il *training* sul Dual Data Environment.

Come è noto, il DDE assicura all'attuale utente di prodotti BCD/IDS-I, MDQS, TDS, COBOL-68 un graduale passaggio al nuovo ambiente ASCII del DM-IV (IDS-II, DM-IV/TP, PLP/QRP, COBOL-74).

L'utente può scegliere di convertire o meno la propria applicazione e, se converte, può farlo entro il tempo che la propria organizzazione e le risorse gli consentono.

Questo *training*, imperniato su di una effettiva applicazione di un nostro utente (la Banca Popolare di Modena), è condotto in collaborazione con la System Test Organization di Phoenix e, sotto il coordinamento di Massimo Negri di Roma, vede impegnati:

- Dario Bolelli, per l'*Education*
- Mauro Galamini, della Filiale di Bologna
- Danilo Paolucci del *Field Engineering* di Roma
- Ugo Borla, del *Field Engineering* di Torino
- Giovanni Grassi, del Supporto Software Centrale.

Un ultimo programma di acquisizione di prodotti nuovi riguarda il *package* di *manufacturing* HMS (Honeywell Manufacturing System).

Sergio Chiosso, esperto di automazione della produzione del Marketing Supporto per la Direzione IDS, ha potuto contattare e discutere con gli enti di sviluppo e *marketing* del *package*, per acquisire il *know-how* e gli strumenti necessari ad una efficace vendita in Italia di questo nuovo, interessante prodotto.

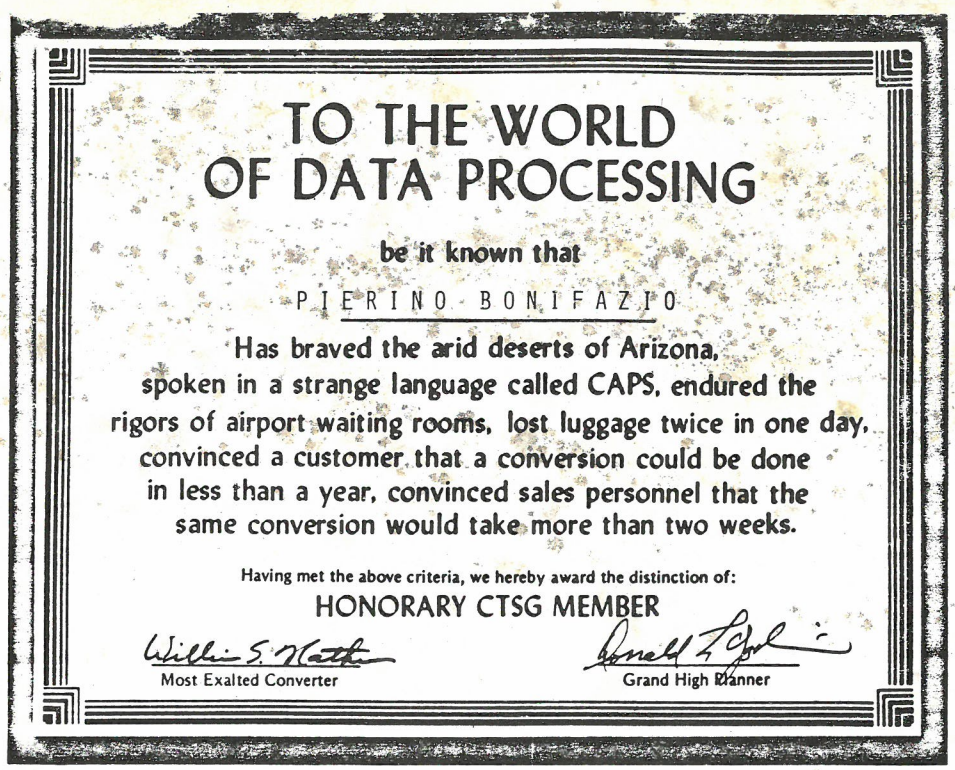
Strumenti e tecniche di conversione

Nel mese di novembre dello scorso anno Massimo Negri di Roma e Pierino Bonifazio hanno lavorato cinque settimane in collaborazione con il Conversion Techniques Systems Group (CTSG) di Phoenix. Hanno avuto modo di prendere conoscenza e confidenza con la metodologia di conversione applicazioni (da altri fornitori ad Honeywell), messa a punto dal CTSG in parecchi anni di esperienza; hanno potuto seguire l'attività di questi specialisti di conversioni presso il centro dell'utente; hanno infine visto come la Honeywell è organizzata presso le regioni commerciali per supportare le attività di conversioni.

I colleghi americani, che hanno organizzato e condotto il *training*, hanno molto apprezzato l'impegno e l'intelligenza dei nostri due colleghi ed hanno voluto manifestare il loro apprezzamento consegnando loro un regalo ed uno spiritoso diploma (riprodotto nella pagina a fianco).

Bonifazio e Negri hanno avuto infine modo di conoscere la organizzazione di supporto ai *benchmark* di Phoenix.

Nella foto, da sinistra Giorgio Romano, Maurizio Bernardi, Giacomo Abbate, Nello Catozzo, Gandolfo Barrile, Antonio Chinni, Giovanni Raimondo e Giovanni Crescimanni.



TO THE WORLD
OF DATA PROCESSING

be it known that

PIERINO BONIFAZIO

Has braved the arid deserts of Arizona, spoken in a strange language called CAPS, endured the rigors of airport waiting rooms, lost luggage twice in one day, convinced a customer that a conversion could be done in less than a year, convinced sales personnel that the same conversion would take more than two weeks.

Having met the above criteria, we hereby award the distinction of:

HONORARY CTSG MEMBER

Most Exalted Converter

Grand High Planner

Seminari per Database Administration

G. Fodock, ben noto esperto di *database* del Marketing Supporto di Phoenix, ha avuto l'opportunità di consolidare, organizzare e documentare la propria ricca esperienza di disegno e implementazione di archivi integrati preparando un accurato seminario sull'argomento.

Questo seminario (organizzato a Milano nelle prime due settimane di maggio), è stata un'occasione importante per arricchire, il bagaglio culturale delle nostre persone avendo illustrato ai partecipanti nuovi elementi utilissimi ad un efficace disegno di un *database* nonché una metodologia, affinata nel corso di anni di esperienza, per dare consulenza ai nostri utenti che affrontano progetti con implementazione di *database*.

Seminario per Network Administrator

Nella terza settimana di maggio è iniziato a Milano un altro seminario dedicato al nuovo ambiente di sistemi distribuiti, di cui la HISItalia ha già annunciato il DPS-8 e CGOS-8 ed annuncerà presto la parte relativa alle reti di comunicazione.

Questo seminario « Communications », a dimostrazione del livello di integrazione raggiunto del nuovo *software* della Honeywell, ha coperto sia il ruolo giocato dal sistema operativo e dagli strumenti di sviluppo applicativo sia la parte tipica della rete di comunicazione vera e propria (linee, *switch*, concentratori, terminali, simulazioni di traffico, tecniche e strumenti di misurazione e controllo, terminali, ecc.).

Parte del seminario è stata dedicata agli strumenti di transizione dagli attuali prodotti alle nuove funzionalità.

Il seminario si è avvalso di alcuni esempi applicativi reali della nostra base di utenti è stato condotto da R. Lorini, del Product Marketing Grandi Sistemi, per la parte introduttiva di architettura generale ed illustrazione degli esempi applicativi; da Ken Coit, Project Manager Network Planning di Phoenix, per la parte di reti di comunicazione e terminali, da Al Beard, Consulting Analyst dello Sviluppo Software di Phoenix, per la parte sistema operativo e sviluppo applicazioni.

Training per capo-progetto

Questo *training* consiste in una generale panoramica informativa sulle principali attività, prodotti ed organizzazioni di Phoenix. Particolare accento viene dato al *package* PMCS (Project Management and Control System) che è un ottimo strumento di controllo progetti di qualunque tipo e complessità ed utilizza moderne tecniche per sviluppare ed analizzare parti di progetti.

Altre materie di interesse coperte da questo *training* sono la *computer privacy and security*, l'analisi competitiva, gli strumenti e la metodologia di conversione, l'organizzazione e gli strumenti di *benchmark*, le tecniche di ottimizzazione e le *performance* di sistema, i *visitor service* e i nuovi prodotti di *communication*.

A questo *training* hanno partecipato lo stesso gruppo di sette persone del corso GCOS-8 di aprile.

Abbiamo voluto sinteticamente esporre le principali attività di formazione svolta e pianificata in quanto riteniamo possono essere considerate una tangibile testimonianza dell'impegno con il quale la HISI sta affrontando l'area dei Grandi Utenti con un progetto che vuole essere una spinta a far meglio con l'entusiasmo che le persone coinvolte inequivocabilmente dimostrano.

(Gandolfo Barrile)

CINCINNATI
Sede della XXX edizione dell'HLSUA americana

Dal 30/3 al 2/4 si è svolta a Cincinnati la XXX edizione dell'HLSUA americana. Gli oltre 1200 partecipanti hanno affollato le 10 sale messe a disposizione assistendo e intervenendo con stimolanti domande alle 69 sessioni che si sono tenute durante le tre giornate di lavoro.

Le diverse sessioni hanno coperto un'ampia gamma di argomenti che andavano dal GCOS-8 al MULTICS, dal Data Base Management al Transaction Processing, dalla Security all'End-User Facilities, dai linguaggi scientifici alle applicazioni funzionali ed industriali, dagli Hardware Systems e Performance Measurement al Dual Data Environment.

Dato il numero veramente rilevante di relazioni ci è impossibile fare una sintesi; pubblichiamo tuttavia un indice dei principali argomenti trattati, comunicando che una copia delle presentazioni resterà a disposizione presso il Sig. Giannelli, mentre ulteriori approfondimenti sugli argomenti potranno essere richiesti direttamente al Sig. Barrile (P.O. Box 6000 Phoenix, tel. n. 602.8664850).

(Enrico Guidotti)

Installations Systems Division

Operating Systems & Procedures Group
GCOS 8 Job Flow
His Product Development Cycle

Transaction Processing Group
ITP Architecture on GCOS 8
Management & Administration
Data Base Management

Applications Division

Special Update Group
Application & Management Sciences Review & Update
Honeywell's Management Sciences Tools

Financial Industries Group
Honeywell's Perspective on ATMs

Engineering/Management Sciences Group
Project Management & Control System (PMCS/66)
APT Sculptured Surface (APT/66)
Mathematical Programming System (MPS)

Education & Training Group
Honeywell Education
Packaged Education Programs
Systems Sciences Services

Manufacturing Group
HMS...A Status Report
FMS...A Progress Report

Educational Institutions Group
Scribe Student Scheduling System

Languages & Utility Software Division

Cobol/Sort Group
Cobol-74 Abort Analysis

Utility Software D/B Management Group
DMCLC DMCL Parameter Calculation

Data base Management Group
DM-IV Success Through Thorough Training

Data Base Management & New/Small Large Systems Users Sig. Group
DM-IV Migration Roundtable
Dual Data Environment
Migration Aids
DM-IV Migration Planning

Data Base Management Group
Dual Data Environment

(continua in ultima pagina)

Visita negli Stati Uniti della Banca Antoniana di Padova e Trieste

La Banca Antoniana di Padova e Trieste ha recentemente stipulato un accordo di collaborazione con la HISI per la realizzazione di un progetto di automazione integrata dei servizi bancari in ambiente di informatica distribuita.

L'*hardware* ordinato è composto da 2 DPS 8/44 con funzioni di *host-computer* e da 6 Livelli 6/57 come nodi di una rete, atti a gestire in T.P. il complesso delle operazioni svolte nelle filiali e presso alcuni uffici centrali della banca.

Per poter definire un piano di realizzazione che fosse coerente con gli strumenti *software* messi a disposizione dalla Honeywell nella nuova architettura dei sistemi distribuiti, è stato utile verificare nel dettaglio con l'ente produttore di Phoenix e Billerica le funzionalità di base della rete, le procedure di colloquio fra i diversi componenti, le convenzioni adottate per lo scambio delle informazioni, nonché i sistemi di sicurezza logica e fisica dei *Data Base* distribuiti. Al viaggio negli Stati Uniti hanno partecipato per la Banca Antoniana l'ing. Gabrielli, il sig. Peruffo ed il dr. Baraga mentre Egidio Marigonda e Nello Catozzi in rappresentanza della HISI hanno accompagnato i graditi ospiti.

La permanenza in USA è stata caratterizzata da un susseguirsi di incontri con l'Ingegneria dei due centri di progettazione HW e SW della Honeywell Americana.

La cordialità dimostrata da tutti i colleghi americani intervenuti ha permesso di stabilire un clima di fattiva collaborazione, dando modo ai tecnici della Banca Antoniana di verificare con lo *staff* HIS le specifiche funzionali del progetto. Si è potuto così attingere alla fonte tutte le informazioni necessarie per poter configurare la rete e disegnare l'ambiente *software* su cui progettare il nuovo sistema informativo, che per certi aspetti rappresenta quanto di più avanzato oggi sul mercato.

Il progetto prevede infatti, che le applicazioni in tempo reale allocate nei diversi nodi realizzino uno scambio ed un aggiornamento delle informazioni contenute nelle rispettive basi di dati, secondo la tecnica delle *workstation* cooperanti.

Nei pochi ritagli di tempo libero si è potuto organizzare anche qualche piccolo svago come la visita al Grand Canyon e le serate trascorse nei ristoranti tipici delle città visitate.

(Egidio Marigonda)

Nella foto sotto, da sinistra: Egidio Marigonda, Gandolfo Barrile, Gabriele Gabrielli (collaboratore capo organizzazione), Romeo Peruffo (resp. settore analisi e programmazione), Nello Calozzi, Ettore Baraga (capo organizzazione) ed Enrico Guidotti.

(continua da pagina 7)

Multics Division

Multics System Group

Multics Product Management
Multics System Development
Multics Menu Manager

Multics Language and Data Manager Facility Group

Multics Relational Data Store an Update
Multics Education
Fortran 77
Overview of the Compose Text Formatter
Multics System Change Prop. Procedures
Multics X.25 Interface

Grandi Utenti, anni '80

(continua da pagina 2)

Le fonti di *business* verranno (ed il processo è già in atto) dalle case fornitrici reinventate e categorizzate tenendo presenti: le applicazioni commerciali/scientifiche, le attuali e future utilizzazioni degli strumenti di *software* e *firmware* e la precisa tendenza ad evitare compromettenti distruzioni.

In questa ottica, non ci sono dubbi che guardando gli anni '80 alla ricerca di una fonte di *business* vitale, il fornitore guarda principalmente al suo cliente acquisito mentre parallelemente è consapevole di poter raggiungere il nuovo utente solo con offerte di sistemi che possano assicurare una illimitata crescita orientata alla soluzione per le esigenze a lungo termine dell'utilizzatore sia attraverso singoli sistemi, sia con soluzioni distribuite orientate comunque a risolvere le esigenze commerciali e scientifiche dell'utente.

Quanto abbiamo esposto dà un'idea della complessità del *business* di cui ci stiamo occupando, e dal ruolo sempre più importante che assumeranno negli anni '80 gli elementi citati:

- applicazioni (commerciali e scientifica)
- architettura
- potenzialità (e funzionalità *hardware* e *software*).

L'efficacia di ciascuno di essi sarà strettamente vincolata dalla presenza o meno degli altri due.

Una buona applicazione commerciale/scientifica non è realizzabile e/o concepibile se non gestita in un sistema potente e funzionale nell'ambito di un'architettura che ne consenta il funzionamento coordinato.

Una buona architettura risulterebbe praticamente inutile se non utilizzata per applicazioni commerciali e scientifiche efficaci, da far girare su sistemi efficienti e di calibrata potenza.

Un sistema enormemente potente, capace ad esempio di 20 M/IPS risulterebbe assolutamente fuori luogo se non inserito in una architettura adeguata con applicazioni consone ad una tale potenzialità.

Possiamo quindi concludere che, così come nell'area del rapporto prezzi/prestazioni la richiesta di queste ultime viene in qualche modo guidata dalla disponibilità e quindi dalla possibilità di offerta così i nuovi bisogni dell'utilizzatore negli anni '80 saranno guidati dalla competitività dell'offerta che nel suo complesso terrà sempre più conto del ruolo che ciascuna delle componenti citate gioca nella problematica inscindibile dell'utente.

(Enrico Guidotti)

Informazioni USA
Supplemento al n. 6 / giugno 1980
di
PanoramaHISI
11, via Vida
20127 Milano
tel. 2886-1

direttore responsabile: Roberto Carlo Monti
testi: Enrico Guidotti
Gandolfo Barrile
Enrico Nicoletti
grafica: Emilio Uggeri
coordinamento: Fulvio F. Castellano
stampa: Grafiche Rekord

Enrico Guidotti
Honeywell
P.O. Box 6000
Deer Valley Computer Park
13430 N Black Canyon Hwy
Phoenix A 85005 Arizona